cybozu

ビジネスハイライト

2019.1.1～2019.12.31

2019年12月期決算発表および2020年度事業戦略説明会の動画をホームページで公開しております。決算内容や事業戦略に加えて、当社の事業内容についても詳しくご確認いただけますので、ぜひご覧ください。

2019年12月期決算発表
および2020年度事業戦略説明会
（プレゼンター：代表取締役社長　青野慶久）
https://cybozu.co.jp/company/ir/meeting/

2020年、情報共有のさらなるグローバル展開を!

「チームワークあふれる『社会』を創る」を企業理念とするサイボウズは、2020年度で24期を迎えます。連結売上は過去最大の130億円を突破し、2019年12月末時点では13,417百万円（前年比+18.7%）となりました。このうち、クラウド関連事業の売上が9,560百万円（前年比+28.6%）となり、連結売上の71%を占めるまでに成長しました。クラウド事業に舵を切ってから9年が経ち、各製品ともにクラウド版の売上は順調な成長を見せております。様々な情報を集約し、業務に必要なアプリケーションを簡単に作成できる情報共有基盤「kintone（キントーン）」は2019年度に契約企業14,000社を突破いたしました。中小企業向けグループウェア「サイボウズ Office」は4年連続で最高売上を更新し、現在66,000社を超えるお客様に安心の国産グループウェアとしてご活用いただいております。また、中堅・大規模企業向けにご提供している「Garoon（ガルーン）」においては、2019年度のクラウド版売上が順調に増加しており、大企業においても徐々にクラウドサービスのニーズが高まっていることを実感しております。海外については、2014年から本格的に事業展開している米国市場では、シリコンバレー先進企業へのkintone導入など、順調に事業を進めております。また、中国をはじめ、東南アジア諸国やインド、台湾などAPACでも現地パートナーとともに販路拡大に注力しており、APACにおける2019年度の累計導入社数は前年比39%増と、着実に成長を見せております。2020年度は、世界各地にグループウェア、そしてチームワークを展開できるよう、国内外ともにパートナー開拓や拠点開拓、営業体制をより一層強化してまいります。

サイボウズの企業理念

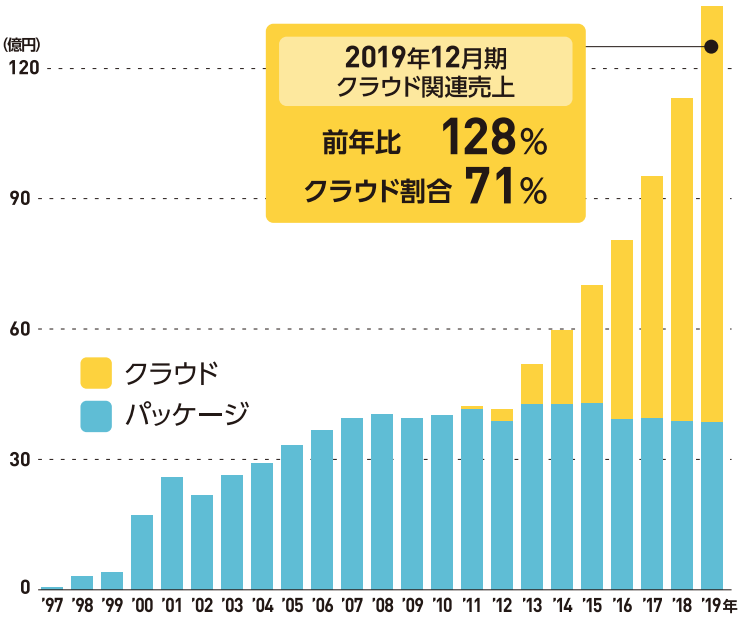
Purpose（存在意義）

チームワークあふれる社会を創る

Culture（文化）

- 理想への共感
- 多様な個性を重視
- 公明正大
- 自立と議論

■ 連結売上134.1億円



※2010年まで単体、2011年から連結の数値。　※1999年は6ヶ月決算、2012年は11ヶ月決算。

■ 連結業績推移 【単位:百万円】

	2018年12月期（実績）	2019年12月期（実績）	2020年12月期（予想）
売上高	11,303	13,417	15,151~15,451
営業利益	1,103	1,732	1,324~2,124
経常利益	1,194	1,804	1,386~2,186
当期純利益	653	1,012	640~1,440
1株当たり当期純利益	14.25	22.07	13.95~31.39
1株当たり配当金	9.00円	10.00円	11.00円

グループウェア事業

サイボウズ製品の主な概況

■ 主力製品の導入社数

※ 2019年12月時点。kintoneはクラウドのみの販売のため国内契約社数。他製品は、パッケージ版/クラウド版を合算した国内累計導入社数。

kintone	14,000社
サイボウズ Office	66,000社
Garoon	5,400社
Mailwise（メールワイズ）	8,800社

■ 2019年度 主な受賞歴

パートナー満足度調査 2020 日経コンピュータ グループウエア/ビジネスチャット

顧客満足度調査 2019-2020 日経コンピュータ クラウド基盤サービス（IaaS/PaaS）部門

3 Stars Quality Service HDI-Japan 2019

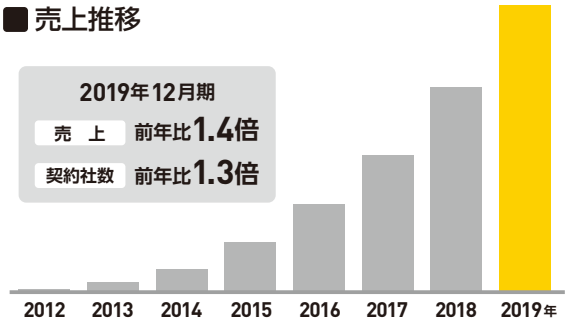
※日経コンピュータ 2020年2月20日号 パートナー満足度調査 2020 グループウェア/ビジネスチャット部門1位
※日経コンピュータ 2019年8月22日号 顧客満足度調査 2019-2020 クラウド基盤サービス（IaaS/PaaS）部門1位
※HDI-Japan主催　HDI格付けベンチマーク「モニタリング」三つ星獲得（2018年より2年連続）

業務アプリ構築クラウド

kintone

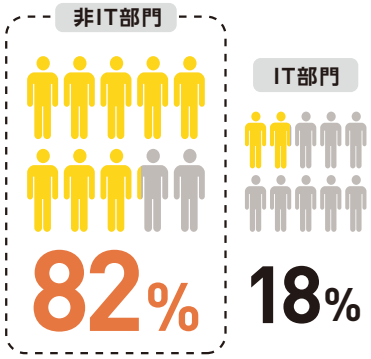
好調のkintone。売上は前年比1.4倍、契約社数は1.3倍の成長率

■ 売上推移



kintoneは売上も順調に伸びており、前年比1.4倍となりました。今年度も引き続き様々な業種、規模のお客様にご活用いただけるよう、サービス強化に努めてまいります。※2012年～2019年連結売上高推移

■ 導入担当者の部門内訳



※2019年12月末時点

kintoneパートナー　約350社

連携サービス　約300社

※2019年12月末時点

■ kintoneのユーザー向け施策

ユーザー同士をつなぐリアルイベントの開催やkintoneスキル向上のための認定資格制度の受験者・合格者の増加を通し、kinotneのユーザーやエコシステム拡大に貢献していきます。

ユーザー同士がノウハウやアイデアを交換するリアルイベント

hive kintone

2020年は、名古屋・仙台・福岡・大阪 松山・東京で順次開催予定

登壇企業　108社

会場総動員数　8,061名

※2019年末時点

kintoneの活用スキルをサイボウズが公式に認定する制度

kintone CERTIFIED

2019年度末累計合格者数　650名　※2019年末時点

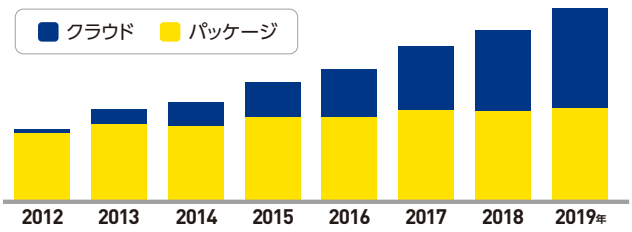
2020年度目標新規合格者数　500名

大企業・中堅企業向けグループウェア

Garoon

2019年はクラウド版の売上がパッケージ版を上回りました。一方でパッケージ版も2019年10月にメジャーアップデートを実施、「Garoon5」を販売開始しました。

■ クラウド版の売上が全体の半数に到達



大規模・中堅組織でもクラウドが主力になってきました。

※2012年～2019年連結売上高推移

■ API拡充によるカスタマイズ性の強化

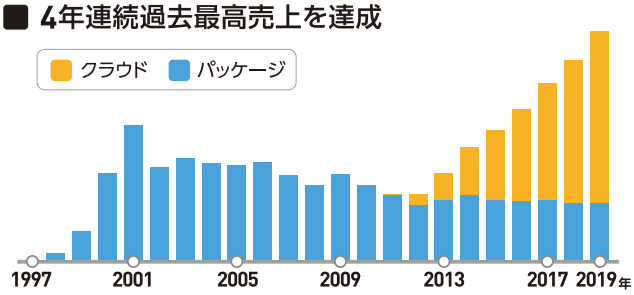
2017年	JavaScript API
2018年	REST API, OAuth認証
2019年	API拡充の強化 Office365カレンダーまたは Googleカレンダーとの双方向連携機能拡張

Garoonの基本方針としては、「製品の基本機能強化」と「連携性・拡張性の強化」です。

中小企業向け
グループウェア

サイボウズ Office

■ 4年連続過去最高売上を達成



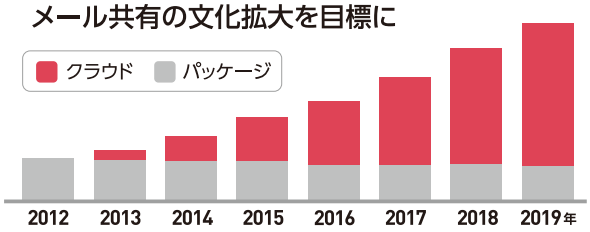
4年連続で最高売上を達成しました。ウェディング業界や保育園などデスクワークではない業種でも採用されるなど、導入障壁が低くどなたでも簡単に使える製品であることが大きな特長です。

※1997～2019年 連結売上高推移

メール共有システム

メールワイズ Mailwise

■ 全体売上の約80%がクラウドに。メール共有の文化拡大を目標に



メールワイズもクラウド版が好調です。主にEC事業などのお問い合わせ窓口でお使いいただいていますが、サイボウズでは営業部でも使用しており、その活用方法が話題になりました。

※2012年～2019年連結売上高推移

チーム応援ライセンス

契約件数 **1,850件** ※ 2020年1月時点

ユーザー数上限を拡大。kintoneとGaroonのユーザー数上限を300→900へ

サービス	12月2日以降のチーム応援ライセンス(年額)
kintone	900 ユーザー / 9,900 円(税抜)
Garoon	900 ユーザー / 9,900 円(税抜)
サイボウズ Office	300 ユーザー / 9,900 円(税抜)
メールワイズ	300 ユーザー / 9,900 円(税抜)

災害支援プログラム

サイボウズでは、2011年の東日本大震災以降から2019年の台風19号まで、大災害発生時に一部サービスの無償利用ができるライセンスを提供してきました。これらの実績に伴い社員間でのボランティア貢献の機運が高まったことより、以下3つをはじめとする総合的な災害支援活動の取り組みを開始しました。

1 災害支援ライセンス
2 災害支援チーム
3 災害支援パートナー

メソッド事業

チームワーク総研 teamwork labo

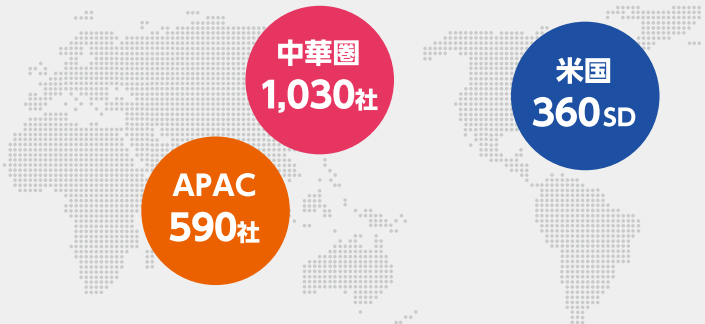
2019年度 実績

講演 152件／研修 60件

社会の様々なチームのチームワーク向上のため、製品・サービスの普及だけでなく、チームワークに関する当社グループのノウハウを活かした取り組みとして2017年に設立した「チームワーク総研」では、2019年度は講演152件、研修60件を実施しました。また、2019年11月には新たな取り組みとして、チームワークを題材にした絵本『こまったこまった。チームワークがなくなった。』を出版いたしました。今後もサイボウズ流のチームワークや働き方改革のメソッドを、講演、企業研修、組織コンサルティングサービスとして提供してまいります。

グローバル展開

■ 中国、東南アジア、オーストラリア、米国などに展開中



※中華圏・APACは累計導入社数(2019年12月時点)
※米国は契約中のサブドメイン数(2019年12月時点)

■ グローバル展開を強化いたします

▲上海Cybozu Days 2019の様子

2019年、APACでは現地有名企業への導入案件、米国ではシリコンバレー先進企業への導入案件を獲得するなど、着実にグローバル事業活動の実績を積み重ねております。2020年、さらなるグローバル展開を目指し、各地域でのセールス体制の強化、活動強化を進めてまいります。また、2020年1月に新設した組織戦略室には、Kintone Corporationのメンバーが加わり、サイボウズ流の風土を米国市場でも広めていく活動を加速させる予定です。

イベント開催・広告展開

Cybozu Days 2019

2019年、東京・大阪・名古屋の3拠点で開催し、のべ、9,459名の方にご来場いただきました。当イベントでは計72社に協賛いただき、パートナー様からのkintoneを中心としたサイボウズビジネスへの期待を実感しました。また、これまでは著名人をゲストにお招きしていましたが、2019年は自社コンテンツや製品コンテンツに注力したイベント内容にしました。結果、来場者様に製品を検討いただけるケースが増加。なお、2019年からインサイドセールス組織を立ち上げており、来場者様への会期後フォロー活動も行なっています。

主な広告展開

各製品における認知拡大のため、プロモーション施策も強化しております。
「Garoon」のプロモーション施策「ざんねんな情報共有ずかん」は電車内や新聞などで広告展開し、2019年日経電子版広告賞を受賞いたしました。
また、「kintone」のプロモーション施策「#まとまると強い」でも電車内のほか、駅や動画など様々な媒体で広告展開を実施しました。

IR活動

▲2019年3月「株主のから騒ぎ」開催風景

チームの一員である株主の皆様と対話を！

株主の皆様には、サイボウズの企業理念である「チームワークあふれる「社会」を創る」という理想に共感いただき、同じチームの一員となってほしい。株主の皆様と企業の新しい関係性を探り、実践すべく、第23回定時株主総会では株主の皆様との「対話」の時間を設ける予定です。当日には、ゲストセッションや株主の皆様とのトークセッションも予定しております。2020年はさらに株主の皆様とのコミュニケーション活動を充実させていきます。

会社概要

事業内容	「グループウェア」の開発・販売・運用 / メソッド事業	資本金	613百万円
代表取締役社長	青野慶久	証券取引所	東証一部［証券コード 4776］
創　業	1997年8月	従業員数	741名(連結)　541名(単体) ※2019年12月末 ※役員監査役除く正社員。執行役員は含む
所在地	東京都中央区日本橋2-7-1 東京日本橋タワー	平均年齢	34.6歳 ※2019年12月末
拠　点	東京, 仙台, 横浜, 名古屋, 大阪, 広島, 松山, 福岡, 上海, 深圳, 台北, ホーチミン, サンフランシスコ, シドニーなど	WEBサイト	https://cybozu.co.jp/

Copyright©Cybozu